

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ
Б1.В.ДВ.04.01 Ценообразование**

Специальность 380501 Экономическая безопасность

Специализация Экономическо-правовое обеспечение экономической безопасности

Квалификация выпускника экономист

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

ПК-1: в области расчетно-экономической, проектно-экономической деятельности: способностью подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Знать:

1 этап: Систему и виды цен;

2 этап: Особенности ценообразования на различных типах (моделях) рынков.

Уметь:

1 этап: Определять причинно-следственные связи;

2 этап: Применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности

Владеть:

1 этап: Специальной терминологией и лексикой данной дисциплины;

2 этап: Методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги

ПК-2: способностью обосновывать выбор методик расчета экономических показателей

Знать:

1 этап: Методы ценовой политики государства и предприятия;

2 этап: Методы ценообразования: затратный и рыночный

Уметь:

1 этап: Применять понятийный аппарат для решения проблем в профессиональной деятельности;

2 этап: Применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности.

Владеть:

1 этап: Владения основными этапами разработки ценовой стратегии;

2 этап: Методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги

ПК-3: способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Знать:

1 этап: Методы ценовой политики государства и предприятия;

2 этап: Методы ценообразования: затратный и рыночный

Уметь:

1 этап: Применять основные стратегии цены для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;

2 этап: Применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности

Владеть:

1 этап: Сегментным анализом рынка

2 этап: Методикой формирования банка данных для анализа эффективности

хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги

ПК-4: способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами

Знать:

1 этап: Этапы воздействия государства на цены в условиях рыночной экономики

2 этап: Отраслевые особенности ценообразования: установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса, на продукцию строительства, тарифы на услуги транспортного комплекса, ценообразование на рынке страховых услуг, цены во внешней торговле, цены на сельскохозяйственную продукцию

Уметь:

1 этап: Применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности;

2 этап: Различать методы ценообразования.

Владеть:

1 этап: Элементами ценовой политики;

2 этап: Методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги

ПК-6: способностью осуществлять бухгалтерский, финансовый, оперативный, управленческий и статистические учеты хозяйствующих субъектов; применять методики и стандарты ведения бухгалтерского, налогового, бюджетного учетов, формирования и предоставления бухгалтерской, налоговой, бюджетной отчетности

Знать:

1 этап: Процессы ценового контроллинга;

2 этап: Отраслевые особенности ценообразования: установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса, на продукцию строительства, тарифы на услуги транспортного комплекса, ценообразование на рынке страховых услуг, цены во внешней торговле, цены на сельскохозяйственную продукцию

Уметь:

1 этап: Разделять методы ценообразования на большие группы;

2 этап: Применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности

Владеть:

1 этап: Специальной терминологией и лексикой данной дисциплины;

2 этап: Методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Таблица 1 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Процедура оценивания
1	2	3	4
ПК-1	в области расчетно-экономической, проектно-экономической деятельности: способен подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Знать: систему и виды цен; Уметь: определять причинно-следственные связи; Владеть: специальной терминологией и лексикой данной дисциплины;	Устный опрос
ПК-2	способен обосновывать выбор методик расчета экономических показателей	Знать: методы ценовой политики государства и предприятия; Уметь: применять понятийный аппарат для решения проблем в профессиональной деятельности; Владеть: основными этапами разработки ценовой стратегии;	Устный опрос, тестирование, задачи
ПК-3	способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность	Знать: методы ценовой политики государства и предприятия; Уметь: применять основные стратегии цены для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих	Устный опрос, тестирование

	хозяйствующих субъектов	деятельность хозяйствующих субъектов; Владеть: сегментным анализом рынка	
ПК-4	способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами	Знать: этапы воздействия государства на цены в условиях рыночной экономики Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности; Владеть: элементами ценовой политики;	Устный опрос, задачи
ПК-6	способен осуществлять бухгалтерский, финансовый, оперативный, управленческий и статистические учеты хозяйствующих субъектов; применять методики и стандарты ведения бухгалтерского, налогового, бюджетного учетов, формирования и предоставления бухгалтерской, налоговой, бюджетной отчетности	Знать: процессы ценового контроллинга; Уметь: разделять методы ценообразования на большие группы; Владеть: специальной терминологией и лексикой данной дисциплины;	Устный опрос, тестирование, задачи

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Процедура оценивания
1	2	3	4
ПК-1	в области расчетно-экономической, проектно-экономической деятельности: способен подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Знать: особенности ценообразования на различных типах (моделях) рынков. Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности Владеть: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги	Письменный опрос, задачи
ПК-2	способен обосновывать выбор методик расчета экономических показателей	Знать: методы ценообразования: затратный и рыночный Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности. Владеть: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного	Устный опрос, тестирование

		установления цен на продукцию, товары и услуги	
ПК-3	способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Знать: методы ценообразования: затратный и рыночный Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности Владеть: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги	Устный опрос, тестирование, задачи
ПК-4	способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами	Знать: отраслевые особенности ценообразования: установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса, на продукцию строительства, тарифы на услуги транспортного комплекса, ценообразование на рынке страховых услуг, цены во внешней торговле, цены на сельскохозяйственную продукцию Уметь: различать методы ценообразования. Владеть: методикой	Устный опрос, тестирование

		<p>формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги</p>	
ПК-6	<p>способен осуществлять бухгалтерский, финансовый, оперативный, управленческий и статистические учеты хозяйствующих субъектов; применять методики и стандарты ведения бухгалтерского, налогового, бюджетного учетов, формирования и предоставления бухгалтерской, налоговой, бюджетной отчетности</p>	<p>Знать: отраслевые особенности ценообразования: установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса, на продукцию строительства, тарифы на услуги транспортного комплекса, ценообразование на рынке страховых услуг, цены во внешней торговле, цены на сельскохозяйственную продукцию</p> <p>Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности</p> <p>Владеть: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги</p>	<p>Письменный опрос, задачи</p>

3. Шкала оценивания.

Университет использует шкалы оценивания, соответствующие государственным регламентам в сфере образования и позволяющие обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Шкалы оценивания и описание шкал оценивания представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3 – Шкалы оценивания

Диапазон оценки, в баллах	Экзамен		Зачет
	Европейская шкала (ECTS)	Традиционная шкала	
[95;100]	A – (5+)	отлично – (5)	зачтено
[85;95)	B – (5)		
[70;85)	C – (4)	хорошо – (4)	
[60;70)	D – (3+)	удовлетворительно – (3)	незачтено
[50;60)	E – (3)		
[33,3;50)	FX – (2+)	неудовлетворительно – (2)	
[0;33,3)	F – (2)		

Таблица 4 – Описание шкал оценивания

ECTS	Критерии оценивания	Традиционная шкала
A	Превосходно – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	отлично (зачтено)
B	Отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.	
C	Хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено максимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.	хорошо (зачтено)
D	Удовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.	удовлетворительно но (зачтено)

Е	Посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	удовлетворительно (незачтено)
FX	Условно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.	неудовлетворительно (незачтено)
F	Безусловно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.	

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 5 - ПК-1 - в области расчетно-экономической, проектно-экономической деятельности: способностью подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: Систему и виды цен;	<p>1. Необходимым условием успешной предпринимательской деятельности является:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) равенство спроса и предложения б) ценовая политика в) следование за фирмой-лидером г) наличие частной собственности <p>2. Деятельность руководства фирмы по установлению и изменению цен на производственные товары – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) ценовая политика б) ценовая стратегия

- в) ценовая тактика
г) ценовая дискриминация
3. К основным целям ценовой политики не относят:
а) обеспечение дальнейшего существования фирмы
б) «снятие сливок» с рынка
в) достижение лидерства в качестве
г) долгосрочное достижение максимального оборота
4. Краткосрочное достижение максимизации оборота является основной (-ым):
а) функцией ценовой политики
б) целью ценовой политики
в) категорией ценовой политики
г) принципом ценовой политики
5. Принято выделять следующие методы ценообразования:
а) административный, затратный, рыночный, контрактный, стохастический
б) плановый, затратный, рыночный, контрактный, параметрический
в) административный, затратный, рыночный, контрактный, параметрический
г) административный, транзакционный, рыночный, контрактный, параметрический
6. Стратегия «прорыва на рынок» – это:
а) стратегия «снятия сливок»
б) стратегия высоких цен
в) стратегия ценового лидера
г) стратегия низких цен
7. Метод ценообразования, ориентирующийся на себестоимости продукции:
а) административный
б) затратный
в) рыночный
г) параметрический
8. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена здесь выполняет:
а) стимулирующую функцию;
б) распределительную функцию;
в) информационную функцию;
г) функцию сбалансирования спроса и предложения.
9. С помощью механизма цен для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики с более высокой нормой прибыли, благодаря:
а) регулирующей функции;
б) стимулирующей функции;
в) распределительной функции;
г) функции сбалансирования спроса и предложения.
10. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:
а) взаимодополняемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей;
б) взаимодополняемые товары производятся небольшим числом независимых друг от друга производителей;

	<p>в) взаимозаменяемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей;</p> <p>г) все товары производятся в условиях конкуренции.</p>
<p>Уметь: Определять причинно-следственные связи;</p>	<p>11. Себестоимость выпуска товара равна 4 тыс.руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20 %, ставка акциза – 20%. Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара.</p> <p>12. Себестоимость равна 494 тыс.руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 790 тыс.руб.; НДС – 20%. Представьте полную структуру свободной отпускной цены.</p> <p>13. Себестоимость равна 405 руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб., НДС- 20%; акциз- 15%. Какова структура отпускной цены?</p>
<p>Навыки: Специальной терминологией и лексикой данной дисциплины;</p>	<p>14. Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 20%; акциз-30%; свободная отпускная цена с НДС- 400 руб.; посредническая надбавка- 15%, торговая надбавка- 25%. Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.</p> <p>15. Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 10 тыс.руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза-30%, ставка НДС-20%. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.</p> <p>16. Посредник рассматривает предложение о покупке 10 тыс.изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс.руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн.руб., приемлемая для посредника рентабельность – 30% к издержкам обращения. Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 20%. Какой может быть минимальная приемлемая цена реализации (без налога с продаж)?</p>

Таблица 6 - ПК-1 - в области расчетно-экономической, проектно-экономической деятельности: способностью подготавливать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов. Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
<p>Знать: особенности ценообразования на различных типах (моделях) рынков;</p>	<p>1. По _____ естественная цена любого товара, определяется количеством металлических денег, получаемых за него.</p> <p>2. По _____ меновая стоимость товаров, т.е. их количественное соотношение в объеме, определяется количеством труда, затраченного на производство обмениваемых товаров.</p> <p>3. Олигополия – это такая рыночная структура, при которой а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать между собой;</p>

- б) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей;
- в) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель;
- г) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден.
4. Какое из следующих утверждений правильно относительно фирмы, максимизирующей прибыль и имеющую монопольную власть?
- а) она установит цену, которая равна её предельным затратам;
- б) она установит цену, которая меньше, чем предельные затраты, но больше, чем средние затраты;
- в) она установит цену, которая выше предельной выручки;
- г) она не назначит цену, при которой эластичность спроса больше, чем эластичность предложения
5. При монополистической конкуренции понимают такую структуру рынка, при которой:
- а) группа взаимодополняемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- б) группа взаимодополняемых товаров производится небольшим числом независимых друг от друга производителей;
- в) группа взаимозаменяемых товаров производится большим числом независимых друг от друга производителей;
- г) все товары производятся в условиях конкуренции.
6. Деятельность руководства фирмы по установлению, поддержанию и изменению цен на произведенные товары, направленная на достижение целей и задач фирмы – это:
- а) ценовая стратегия;
- б) ценовая политика;
- в) ценообразование;
- г) метод ценообразования;
7. Сколько этапов включает разработка ценовой стратегии?
- а) 2;
- б) 1;
- в) 4;
- г) 3;
8. На каком этапе разработки ценовой стратегии происходит сбор первичной информации?
- а) на первом;
- б) на втором;
- в) на третьем;
- г) на пятом;
9. На каком этапе разработки ценовой стратегии происходит определение потенциальных покупателей?
- а) на первом;
- б) на втором;
- в) на третьем;
- г) на пятом;
10. На каком этапе разработки ценовой политики происходит сегментный анализ фирмы?
- а) на первом;
- б) на втором;
- в) на третьем;

	г) на пятом;
Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности;	<p>11. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 20%.</p> <p>12. Себестоимость равна 200 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; ставка акциза – 30%; торговая надбавка – 15%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?</p> <p>13. Себестоимость равна 200 руб.; норматив рентабельности составляет 15%.; НДС-20%. По какой цене будет осуществляться закупка, если предусмотрена наличная форма расчета, а налог с продаж равен 4%.</p>
Навыки: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги;	<p>14. Себестоимость равна 200 руб.; акциз составляет 30%, НДС-20%, отпускная цена без НДС-300 руб.; торговая надбавка-20%. Каков уровень розничной цены без налога с продаж?</p> <p>15. Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10 тыс.руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 тыс. руб. и ставки НДС 20%.</p> <p>Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?</p> <p>16. Себестоимость равна 500 тыс.руб., приемлемая рентабельность составляет 30%, ставка акциза- 10%, ставка НДС - 20%. Представьте полную структуру отпускной цены.</p>

Таблица 7 - ПК-2 - способностью обосновывать выбор методик расчета экономических показателей. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: методы ценовой политики государства и предприятия;	<p>1. Продавцы придерживаются политики адаптивного ценообразования:</p> <p>а) на олигопольном рынке;</p> <p>б) рынке монополистической конкуренции;</p> <p>в) рынке свободной конкуренции;</p> <p>г) монопольном рынке..</p> <p>2. В состав оптовой отпускной цены входят следующие элементы:</p> <p>а) оптовая цена предприятия изготовителя и налоги;</p> <p>б) себестоимость;</p> <p>в) оптовая (отпускная) цена изготовителя, снабженческо-сбытовая надбавка и торговая наценка.</p> <p>г) прибыль</p> <p>3. Основанием для выделения твердых цен является:</p> <p>а) степень регулирования;</p> <p>б) устойчивость во времени;</p> <p>в) ориентир для фиксации контрактных цен;</p> <p>г) постоянство структурных элементов.</p> <p>4. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае:</p> <p>а) высокоэластичного спроса;</p> <p>б) низкоэластичного спроса;</p>

	<p>в) единичной эластичности; г) положительной эластичности.</p> <p>5. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене больше нуля, то товары являются: а) взаимозаменяемыми; б) взаимодополняемыми; в) независимыми; г) нормальными.</p> <p>6. Если цены на программное обеспечение существенно возрастут: а) продажи компьютеров возрастут; б) продажи компьютеров снизятся; в) продажи компьютеров не изменятся; г) покупатели вообще не будут их покупать;</p> <p>7. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции: а) учетно-измерительной; б) регулирующей; в) стимулирующей; г) распределительной.</p> <p>8. На рынке свободной конкуренции организация придерживается: а) адаптивной политики цен; б) политики приспособления к ведущим конкурентам; в) маркетингового ценообразования; г) политики доминирующего лидерства.</p> <p>9. Олигополия — это такая рыночная структура, при которой: а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия; б) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей; в) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель; г) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден.</p> <p>10. В группу условий совершенной конкуренции входит условие: а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара; б) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя; в) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна; г) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли.</p>
<p>Уметь: применять понятийный аппарат для решения проблем в профессиональной деятельности;</p>	<p>11. Предельная торговая надбавка для данного товара равна 20%. Каков удельный вес в розничной цене торговой скидки?</p> <p>12. Себестоимость выпуска товара равна 8 тыс.руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20 %, ставка акциза – 20%. Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара</p> <p>13. Себестоимость равна 794 тыс.руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 1090 тыс.руб.; НДС – 20%.</p>

	Представьте полную структуру свободной отпускной цены.
Навыки: владения основными этапами разработки ценовой стратегии;	<p>14. Себестоимость равна 805 руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 1100 руб., НДС- 20%; акциз- 15%. Какова структура отпускной цены?</p> <p>15. Себестоимость равна 240 руб.; НДС составляет 20%; акциз-30%; свободная отпускная цена с НДС- 400 руб.; посредническая надбавка- 15%, торговая надбавка- 25%. Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.</p> <p>16. Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 20 тыс.руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза-30%, ставка НДС-20%. Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.</p>

Таблица 8 - ПК-2 - способностью обосновывать выбор методик расчета экономических показателей. Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: методы ценообразования: затратный и рыночный;	<p>1. На каком этапе разработки ценовой стратегии проводится анализ конкуренции? а) на первом; б) на втором; в) на третьем; г) на пятом;</p> <p>2. На каком этапе разработки ценовой стратегии происходит формирование ценовой стратегии? а) на первом; б) на втором; в) на третьем; г) на пятом;</p> <p>3. На каком этапе разработки ценовой стратегии осуществляется подготовка проекта ценовой стратегии фирмы? а) на первом; б) на втором; в) на третьем; г) на пятом;</p> <p>4. Что включает в себя сегментный анализ рынка? а) оценка влияния инфляционных процессов; б) прогнозирование покупателей в разных сегментах рынка; в) оценка влияния цен на сырье; г) определение уровня прибыльности фирмы;</p> <p>5. Что включает в себя финансовый анализ? а) оценка влияния инфляционных процессов; б) определение необходимого темпа роста объема продаж в случае снижения цены; в) оценка влияния цен на сырье; г) определение уровня прибыльности фирмы;</p>

	<p>6. Определение потенциальных конкурентов включает _____.</p> <p>а) оценка влияния инфляционных процессов; б) прогнозирование покупателей в разных сегментах рынка; в) оценка влияния цен на сырье; г) сравнение своих цен с ценами фирм конкурентов;</p> <p>7. На каком этапе разработки ценовой стратегии проводится финансовый анализ фирмы?</p> <p>а) на первом; б) на втором; в) на третьем; г) на пятом;</p> <p>8. На каком этапе разработки ценовой стратегии происходит оценка внешних факторов?</p> <p>а) на первом; б) на втором; в) на третьем; г) на пятом;</p> <p>9. Обоснованный выбор цены из нескольких вариантов, направленный на достижение максимальной прибыли для фирмы в планируемом периоде – это:</p> <p>а) ценовая стратегия; б) ценовая политика; в) ценообразование; г) метод ценообразования;</p> <p>10. Чем определяется основная общая цель функционирования фирмы?</p> <p>а) ценовой стратегией; б) миссией фирмы; в) методом ценообразования; г) ценообразованием;</p>
<p>Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности;</p>	<p>11. Себестоимость равна 200 руб.; приемлемая рентабельность составляет 15%; НДС – 20%. Представьте структуру отпускной цены с НДС и без НДС. Как изменится уровень цены реализации в рублях при введении налога с продаж в размере 4%?</p> <p>12. Цена закупки равна 400 руб. Каков предельно допустимый % надбавки и скидки в пользу торгового посредника, если максимально возможная розничная цена изделия составляет 575 руб.?</p> <p>13. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 30%.</p>
<p>Навыки: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги;</p>	<p>14. Себестоимость равна 300 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; ставка акциза – 30%; торговая надбавка – 15%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?</p> <p>15. Себестоимость равна 300 руб.; норматив рентабельности составляет 15%; НДС-20%. Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара</p> <p>16. Себестоимость равна 200 руб.; акциз составляет 30%, НДС-20%, отпускная цена без НДС-300 руб.; торговая надбавка-20%. Каков уровень розничной цены без налога с продаж?</p>

Таблица 9 - ПК-3 - способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: методы ценовой политики государства и предприятия;	<p>1. По какому признаку предприятия не могут быть выделены в отрасль?</p> <p>а) однородность кадрового состава б) единство производимой продукции в) юридическое единство г) единство потребляемого сырья</p> <p>2. Что образует комплексные отрасли?</p> <p>а) совокупность крупных отраслей б) совокупность чистых отраслей в) чистые и крупные отрасли г) предприятия полного цикла</p> <p>3. Совокупность чистых и крупных отраслей образуют:</p> <p>а) базовую структуру народного хозяйства б) отраслевую структуру народного хозяйства в) формальную структуру народного хозяйства г) промышленную структуру народного хозяйства</p> <p>4. С ростом производства однородной продукции затраты на единицу продукции уменьшается – это эффект:</p> <p>а) масштаба производства б) экономии от производства в) отдачи от экономии г) масштаба затрат</p> <p>5. К отраслям, производящим товары, не относится:</p> <p>а) промышленность б) сельское хозяйство в) лесное хозяйство г) торговля</p> <p>6. К отраслям, производящим товары, не относится:</p> <p>а) транспорт б) строительство в) связь г) жилищное хозяйство</p> <p>7. Возможный уровень, направление, скорость и периодичность изменения цен в соответствии с рыночными целями торгового предприятия — это...</p> <p>а) стратегия ценообразования; б) ценовая политика; в) метод ценообразования; г) нет верного ответа.</p> <p>8. Для какой стратегия характерна цель максимизация прибыли?</p> <p>а) «снятия сливок»; б) «цены проникновения»; в) «среднерыночных цен»;</p>

	<p>г) «стабильных цен».</p> <p>9.Преимущество стратегии «стабильных цен»:</p> <p>а) относительно спокойная конкурентная ситуация;</p> <p>б) возможность оптимизации продуктового портфеля;</p> <p>в) высокая относительная прибыль (с единицы товара);</p> <p>г) оптимизация спроса в реальных условиях.</p> <p>10.Недостаток стратегии «ценовых линий»:</p> <p>а) сложно определить психологический барьер цен;</p> <p>б) трудности повышения цен после низкого уровня;</p> <p>в) фирма должна иметь постоянный резерв для снижения издержек, по возможности сохраняя прежний уровень качества;</p> <p>г) трудная идентификация товара.</p>
<p>Уметь: применять основные стратегии цены для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>11. Посредник рассматривает предложение о покупке 10 тыс.изделий по свободной отпускной цене 8,4 тыс.руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 8 млн.руб., приемлемая для посредника рентабельность – 30% к издержкам обращения.</p> <p>Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 20%.</p> <p>Какой может быть минимальная приемлемая цена реализации (без налога с продаж)?</p> <p>12. Предельная торговая надбавка для данного товара равна 30%. Каков удельный вес в розничной цене торговой скидки?</p> <p>13. Себестоимость выпуска товара равна 3 тыс.руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20 %, ставка акциза – 20%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?</p>
<p>Навыки: сегментным анализом рынка;</p>	<p>14. Себестоимость равна 494 тыс.руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 790 тыс.руб.; НДС – 20%.</p> <p>Представьте полную структуру свободной отпускной цены.</p> <p>15. Себестоимость равна 405 руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб., НДС- 20%; акциз- 15%.</p> <p>Какова структура отпускной цены?</p> <p>16. Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 20%; акциз-30%; свободная отпускная цена с НДС- 400 руб.; посредническая надбавка- 15%, торговая надбавка- 25%.</p> <p>Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.</p>

Таблица 10 - ПК-3 - способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов. Этап 2

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: методы ценообразования: затратный и</p>	<p>1. Сколько этапов включает разработка ценовой политики фирмы?</p> <p>а) 2;</p> <p>б) 1;</p>

рыночный;	<p>в) 4; г) 3;</p> <p>2. Какая стратегия характерна для товара, находящегося на стадии зрелости? а) стратегия ценового лидера; б) стратегия рыночных цен; в) стратегия «снятия сливок»; г) стратегия низких цен;</p> <p>3. Какая стратегия предусматривает сравнение цен фирмы с ценами фирмы-лидера? а) стратегия ценового лидера; б) стратегия рыночных цен; в) стратегия «снятия сливок»; г) стратегия низких цен;</p> <p>4. Какая стратегия применяется при наличии достаточного числа покупателей, не интересующихся ценой? а) стратегия ценового лидера; б) стратегия рыночных цен; в) стратегия «снятия сливок»; г) стратегия низких цен;</p> <p>5. При применении какой стратегии издержки на производство товара должны снижаться при увеличении объема производства? а) стратегия ценового лидера; б) стратегия рыночных цен; в) стратегия «снятия сливок»; г) стратегия низких цен;</p> <p>6. При применении какой стратегии цены остаются неизменными при любом изменении рыночных обстоятельств? а) стратегия ценового лидера; б) стратегия низких цен; в) стратегия среднерыночных цен; г) стратегия «стабильных цен».</p> <p>7. Установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов – это: а) Метод ценообразования; б) Эмиссия; в) «Снятия сливок»; г) Ценообразование.</p> <p>8. К возможным целям ценовой политики фирмы не относится: а) Обеспечение выживаемости фирмы; б) Максимизация текущей прибыли; в) Завоевание лидерства по показателю «доля рынка»; г) Завоевание лидерства по показателю «количество продукции».</p> <p>9. Это общие принципы, которых предприятие собирается придерживаться в сфере установления цен своих товаров или услуг: а) Ценовая система; б) Политика цен; в) Ценовая стратегия; г) Функции цены;</p> <p>10. Определение политики ценообразования базируется на основе</p>
-----------	---

	<p>следующих вопросов:</p> <p>а) Какую цену мог бы заплатить за товар покупатель, а также как влияет на объем продаж изменение цены;</p> <p>б) Какую скидку можно предоставить покупателям;</p> <p>в) Каковы составляющие компоненты издержек и каков характер конкуренции в сегменте рынка;</p> <p>г) Каким образом правильно сформулировать ценовую политику фирмы;</p>
<p>Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности;</p>	<p>11. Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10 тыс.руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 тыс. руб. и ставки НДС 20%. Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?</p> <p>12. Себестоимость равна 500 тыс.руб., приемлемая рентабельность составляет 30%, ставка акциза- 10%, ставка НДС - 20%. Представьте полную структуру отпускной цены.</p> <p>13. Себестоимость равна 200 руб.; приемлемая рентабельность составляет 15%; НДС – 20%. Представьте структуру отпускной цены с НДС и без НДС. Как изменится уровень цены реализации в рублях при введении налога с продаж в размере 4%?</p>
<p>Навыки: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги;</p>	<p>14. Цена закупки равна 400 руб. Каков предельно допустимый % надбавки и скидки в пользу торгового посредника, если максимально возможная розничная цена изделия составляет 575 руб.?</p> <p>15. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 10%.</p> <p>16. Себестоимость равна 100 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; ставка акциза – 30%; торговая надбавка – 15%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?</p>

Таблица 11 - ПК-4 - способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
<p>Знать: этапы воздействия государства на цены в условиях рыночной экономики;</p>	<p>1. Типичное условие применения стратегия «ценовой дискриминации»:</p> <p>а) фирма — мощная, имеет опытных маркетологов;</p> <p>б) фирма — работающая с широким спектром товаров;</p> <p>в) фирма — имеет опытного маркетолога, возможность дорогостоящих исследований;</p> <p>г) фирма — реальный или мнимый (в представлении потребителей) монополист.</p> <p>2. Сколько этапов включает в себя стратегия ценообразования? а)5;</p>

- б)8;
в) 6;
г)4.
3. Реализация одних и тех же товаров, произведенных одним предприятием и с одинаковыми затратами, разным покупателям по различным ценам – это ...
- а) стратегия ценообразования;
 - б) ценовая политика;
 - в) метод ценообразования;
 - г) ценовая дискриминация.
4. На какой стадии товар в конечном итоге исчезает с рынка в условиях низкой загрузки производственных мощностей?
- а) разработка и выпуск товара;
 - б) внедрение – рост товара;
 - в) зрелость;
 - г) уход товара с рынка.
5. Возможный уровень, направление, скорость и периодичность изменения цен в соответствии с рыночными целями торгового предприятия — это...
- а) стратегия ценообразования;
 - б) ценовая политика;
 - в) метод ценообразования;
 - г) нет верного ответа.
6. Для какой стратегии характерна цель максимизация прибыли?
- а) «снятия сливок»;
 - б) «цены проникновения»;
 - в) «среднерыночных цен»;
 - г) «стабильных цен».
7. Преимущество стратегии «стабильных цен»:
- а) относительно спокойная конкурентная ситуация;
 - б) возможность оптимизации продуктового портфеля;
 - в) высокая относительная прибыль (с единицы товара);
 - г) оптимизация спроса в реальных условиях.
8. Недостаток стратегии «ценовых линий»:
- а) сложно определить психологический барьер цен;
 - б) трудности повышения цен после низкого уровня;
 - в) фирма должна иметь постоянный резерв для снижения издержек, по возможности сохраняя прежний уровень качества;
 - г) трудная идентификация товара.
9. Типичное условие применения стратегия «ценовой дискриминации»:
- а) фирма — мощная, имеет опытных маркетологов;
 - б) фирма — работающая с широким спектром товаров;
 - в) фирма — имеет опытного маркетолога, возможность дорогостоящих исследований;
 - г) фирма — реальный или мнимый (в представлении потребителей) монополист.
10. Применяется с целью увеличения объемов продаж на стадии падения жизненного цикла товара и осуществляется при помощи различных скидок к основной цене – это ...
- а) стратегия высоких цен;
 - б) стратегия льготных цен;

	<p>в) стратегия целевых цен;</p> <p>г) стратегия «следования за лидером».</p>
<p>Уметь: применять основные методики установления цены в целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности;</p>	<p>11. Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 50 тыс.руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза-30%, ставка НДС-20%.</p> <p>Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.</p> <p>12. Посредник рассматривает предложение о покупке 10 тыс.изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс.руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн.руб., приемлемая для посредника рентабельность – 30% к издержкам обращения.</p> <p>Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 20%.</p> <p>Какой может быть минимальная приемлемая цена реализации (без налога с продаж)?</p> <p>13. Предельная торговая надбавка для данного товара равна 30%. Каков удельный вес в розничной цене торговой скидки?</p>
<p>Навыки: элементами ценовой политики;</p>	<p>14. Себестоимость выпуска товара равна 10 тыс.руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20 %, ставка акциза – 20%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?</p> <p>15. Себестоимость равна 594 тыс.руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 890 тыс.руб.; НДС – 20%.</p> <p>Представьте полную структуру свободной отпускной цены.</p> <p>16. Себестоимость равна 405 руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб., НДС- 20%; акциз- 15%.</p> <p>Какова структура отпускной цены?</p>

Таблица 12 - ПК-4 - способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми стандартами. Этап 2

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: отраслевые особенности ценообразования: установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса, на продукцию строительства, тарифы на услуги транспортного комплекса,</p>	<p>1. Существуют следующие методы ценообразования:</p> <p>а) Рыночный метод следования за лидером;</p> <p>б) Затратный метод;</p> <p>в) Рыночный метод потребительской оценки;</p> <p>г) Общественный метод;</p> <p>2. Стратегии, применяемые фирмой, для установления цены:</p> <p>а) Стратегия высоких цен;</p> <p>б) Стратегия дифференцированных цен</p> <p>в) Стратегия варьирующих цен;</p> <p>г) Стратегия гибких, эластичных цен;</p> <p>3. Цены, по которым можно продать товар, но чаще всего в результате переговоров покупателя и продавца происходит снижение цены:</p>

<p>ценообразование на рынке страховых услуг, цены во внешней торговле, цены на сельскохозяйственную продукцию;</p>	<p>а) Экспортные цены; б) Справочные цены; в) Скользящие цены; г) Контрактные цены.</p> <p>4. Ценовую политику можно представить как систему, состоящую из следующих элементов: а) Цели (долгосрочные и краткосрочные); б) Инструменты (стратегические и оперативно-тактические); в) Механизмы г) Организационные решения;</p> <p>5. Большая группа средств ценовой политики, позволяющая решать краткосрочные задачи и оперативно реагировать на неожиданные изменения различных факторов ценообразования или агрессивную ценовую политику конкурентов. а) Цели ценообразования; б) Оперативно-тактические инструменты ценообразования; в) Стратегии ценообразования; г) Организационные решения;</p> <p>6. На уровень этих цен влияет множество факторов: объем продаж, прибыльность сбыта на внешнем рынке, время и сроки продажи товара, его поставки, условия экономического, политического, правового и культурного развития страны-импортера: а) Экспортные цены; б) Справочные цены; в) Скользящие цены; г) Подвижные цены;</p> <p>7. Ценовой анализ фирмы включает в себя следующие процессы: а) Анализ сотрудников; б) Анализ конкуренции; в) Анализ клиентов; г) Анализ затрат;</p> <p>8. Ценовой контроллинг включает в себя следующие процессы: а) Переговоры о ценах; б) Анализ транзакционных цен, в) Анализ оценок товара клиентами, г) Информационное обеспечение;</p> <p>9. Информация, необходимая для проведения ценового анализа в организации группируется по следующим направлениям: а) Особенности личной жизни конкурентов; б) Информация о самом товаре, величина и динамика спроса на данный товар; в) Спрос на товары конкуренты, заменители и аналоги, цены конкурентов; г) Информация о рынке в целом, анализ товарооборота;</p> <p>10. Данный вид цен исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной, базисной цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контрактов: а) Экспортные цены; б) Справочные цены; в) Скользящие цены;</p>
--	---

	г) Подвижные цены;
Уметь: различать методы ценообразования;	<p>11. Себестоимость равна 400 руб.; норматив рентабельности составляет 15%; НДС-20%. По какой цене будет осуществляться закупка?</p> <p>12. Себестоимость равна 200 руб.; акциз составляет 30%, НДС-20%, отпускная цена без НДС-300 руб.; торговая надбавка-20%. Каков уровень розничной цены без налога с продаж?</p> <p>13. Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10 тыс.руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 тыс. руб. и ставки НДС 20%. Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%?</p>
Навыки: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги;	<p>14. Себестоимость равна 200 тыс.руб., приемлемая рентабельность составляет 30%, ставка акциза- 10%, ставка НДС - 20%. Представьте полную структуру отпускной цены.</p> <p>15. Себестоимость равна 100 руб.; приемлемая рентабельность составляет 15%; НДС – 20%. Представьте структуру отпускной цены с НДС и без НДС. Как изменится уровень цены реализации в рублях при введении налога с продаж в размере 4%?</p> <p>16. Цена закупки равна 400 руб. Каков предельно допустимый % надбавки и скидки в пользу торгового посредника, если максимально возможная розничная цена изделия составляет 680 руб.?</p>

Таблица 13 - ПК-6 - способностью осуществлять бухгалтерский, финансовый, оперативный, управленческий и статистические учеты хозяйствующих субъектов; применять методики и стандарты ведения бухгалтерского, налогового, бюджетного учетов, формирования и предоставления бухгалтерской, налоговой, бюджетной отчетности. Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: процессы ценового контроллинга;	<p>1. Реализация одних и тех же товаров, произведенных одним предприятием и с одинаковыми затратами, разным покупателям по различным ценам – это ...</p> <p>а) стратегия ценообразования; б) ценовая политика; в) метод ценообразования; г) ценовая дискриминация.</p> <p>2. На какой стадии товар в конечном итоге исчезает с рынка в условиях низкой загрузки производственных мощностей?</p> <p>а) разработка и выпуск товара; б) внедрение – рост товара; в) зрелость; г) уход товара с рынка.</p> <p>3. _____ - это количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара.</p> <p>а) Цена;</p>

	<p>б) Прибыль; в) Диспаритет цен; г) Паритет.</p> <p>4. Разница между ценами на продукцию сельского хозяйства и продукцию промышленности – это...</p> <p>а) Цена; б) Прибыль; в) Диспаритет цен; г) Паритет.</p> <p>5. Равноценность двух или нескольких целей, факторов, средств, равенство прав и обязанностей, платежей, положения на рынке разных экономических субъектов – это...</p> <p>а) Цена; б) Прибыль; в) Диспаритет цен; г) Паритет.</p> <p>6. _____ - это экономическая категория, которая характеризует эффективность работы предприятия в целом и исчисляется, как разница между денежной выручкой и полной себестоимостью продукции.</p> <p>а) Цена; б) Прибыль; в) Диспаритет цен; г) Паритет.</p> <p>7. Какая функция цены связана с возможностью отклонения цены от стоимости, под воздействием множества факторов.</p> <p>а) Учетная; б) Распределительная; в) Стимулирующая; г) Балансирующая спрос и предложение.</p> <p>8. _____ - эта функция выражается в том, что через цены осуществляется связь между правительством и потреблением, т.е. между предложением и спросом.</p> <p>а) Учетная; б) Распределительная; в) Стимулирующая; г) Балансирующая спрос и предложение.</p> <p>9. _____ функция цены показывает во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции.</p> <p>а) Учетная; б) Распределительная; в) Стимулирующая; г) Балансирующая спрос и предложение.</p> <p>10. Не относится к функциям цены:</p> <p>а) Учетная; б) Распределительная; в) Стимулирующая; г) Прогнозирующая.</p>
<p>Уметь: Разделять методы ценообразования на</p>	<p>11. Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 20%; акциз-30%; свободная отпускная цена с НДС- 400 руб.; посредническая надбавка- 15%, торговая надбавка- 25%.</p>

<p>большие группы;</p>	<p>Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.</p> <p>12. Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 10 тыс.руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза-30%, ставка НДС-20%.</p> <p>Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.</p> <p>13. Посредник рассматривает предложение о покупке 10 тыс.изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс.руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн.руб., приемлемая для посредника рентабельность – 30% к издержкам обращения.</p> <p>Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 20%.</p> <p>Какой может быть минимальная приемлемая цена реализации (без налога с продаж)?</p>
<p>Навыки: специальной терминологией и лексикой данной дисциплины;</p>	<p>14. Предельная торговая надбавка для данного товара равна 20%. Каков удельный вес в розничной цене торговой скидки?</p> <p>15. Себестоимость выпуска товара равна 4 тыс.руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20 %, ставка акциза – 20%. Определите минимальную приемлемую отпускную цену товара.</p> <p>16. Себестоимость равна 494 тыс.руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 790 тыс.руб.; НДС – 20%.</p> <p>Представьте полную структуру свободной отпускной цены.</p>

Таблица 14 - ПК-6 - способностью осуществлять бухгалтерский, финансовый, оперативный, управленческий и статистические учеты хозяйствующих субъектов; применять методики и стандарты ведения бухгалтерского, налогового, бюджетного учетов, формирования и предоставления бухгалтерской, налоговой, бюджетной отчетности. Этап 2

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: отраслевые особенности ценообразования: установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса, на продукцию строительства, тарифы на услуги транспортного комплекса, ценообразование на</p>	<p>1. Методы ценообразования разделены на 4 больших группы:</p> <p>а) Затратные методы;</p> <p>б) Нормативно-параметрические методы;</p> <p>в) Ценообразование с ориентацией на потребителя;</p> <p>г) Ценообразование с ориентацией на поставщика;</p> <p>2. Затраты, которые фирма будет вынуждена осуществить при любом выбранном ею варианте коммерческой политики или которые уже были ею осуществлены – это:</p> <p>а) Затраты будущих периодов;</p> <p>б) Невозвратные затраты;</p> <p>в) Предотвратимые затраты;</p> <p>г) Лишние затраты;</p> <p>3. Политика цен – это:</p> <p>а) Политика министерства финансов РФ;</p>

<p>рынке страховых услуг, цены во внешней торговле, цены на сельскохозяйственную продукцию;</p>	<p>б) Правило, в соответствии с которым хорош тот клиент, который предлагает наивысшую цену;</p> <p>в) Правило, в соответствии с которым хороша та цена, которая позволяет реализовать товар;</p> <p>г) Система стандартных правил определения цен для типовых сделок продажи товаров фирмы;</p> <p>4. Эффективность метода ценообразования прежде всего определяется.:</p> <p>а) Выручкой;</p> <p>б) Тем, на сколько возрос спрос на товары народного потребления после проведения ценообразования;</p> <p>г) Тем, какую оценку этому методу даст министерство экономического развития РФ</p> <p>г) Тем, насколько полно учитывается в нем спрос, который определяет текущую рыночную конъюнктуру и формирует структуру инвестиций и самой экономики.</p> <p>5. Количество товара, которое продавец желает продать при данных условиях – это:</p> <p>а) Объем спроса;</p> <p>б) Объем предложения;</p> <p>в) Объем продаж;</p> <p>г) Потребительское ожидание;</p> <p>6. Цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций промышленности независимо от форм собственности в порядке оптового оборота – это:</p> <p>а) Розничные цены на любую продукцию;</p> <p>б) Закупочные цены;</p> <p>в) Розничные цены на продукцию промышленности;</p> <p>г) Оптовые цены на продукцию промышленности.</p> <p>7. К особенностям рынка монополистической конкуренции относится:</p> <p>а) Дифференциация товаров</p> <p>б) Лёгкость проникновения на рынок.</p> <p>в) Наличие одного продавца</p> <p>г) Взаимозависимость товаропроизводителей от установления цены.</p> <p>8. К рынкам монополистической конкуренции относится:</p> <p>а) Рынок одежды</p> <p>б) Рынок недвижимости</p> <p>в) Валютный рынок</p> <p>г) Рынок бытовой техники</p> <p>9. _____ - это тип рынка состоящий примерно из 7-10 продавцов, которые доминируют и обеспечивают весь рынок продукцией</p> <p>10. Вход на рынок при олигополии для других производителей:</p> <p>а) Свободен</p> <p>б) Имеются небольшие препятствия, но в целом свободный.</p> <p>в) Затруднителен</p> <p>г) Невозможен</p>
<p>Уметь: применять основные методики установления цены в</p>	<p>11. Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 20%.</p> <p>12. Себестоимость равна 200 руб.; приемлемая рентабельность</p>

целях реализации обоснованных управленческих решений, направленных на повышение результативности;	составляет 20%; ставка акциза – 30%; торговая надбавка – 15%. Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%? 13. Себестоимость равна 200 руб.; норматив рентабельности составляет 15%; НДС-20%. По какой цене будет осуществляться закупка, если предусмотрена наличная форма расчета, а налог с продаж равен 4%.
Навыки: методикой формирования банка данных для анализа эффективности хозяйственной деятельности организаций путем грамотного установления цен на продукцию, товары и услуги;	14. Себестоимость равна 200 руб.; акциз составляет 30%, НДС-20%, отпускная цена без НДС-300 руб.; торговая надбавка-20%. Каков уровень розничной цены без налога с продаж? 15. Объединение реализует продукцию по свободной отпускной цене 10 тыс.руб. за единицу продукции с НДС при себестоимости 5 тыс. руб. и ставки НДС 20%. Как изменится прибыль от реализации единицы продукции, если органами власти будет установлен предел норматива рентабельности 10%? 16. Себестоимость равна 200 руб.; приемлемая рентабельность составляет 15%; НДС – 20%. Представьте структуру отпускной цены с НДС и без НДС. Как изменится уровень цены реализации в рублях при введении налога с продаж в размере 4%?

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Многообразие изучаемых тем, видов занятий, индивидуальных способностей студентов, обуславливает необходимость оценивания знаний, умений, навыков с помощью системы процедур, контрольных мероприятий, различных технологий и оценочных средств.

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль, контроль самостоятельной работы студентов.

Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется по всем видам контактной и самостоятельной работы, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем, ведущим аудиторские занятия.

Текущий контроль успеваемости может проводиться в следующих формах:

- устная (устный опрос, собеседование, публичная защита, защита письменной работы, доклад по результатам самостоятельной работы и т.д.);
- письменная (письменный опрос, выполнение, расчетно-проектировочной и расчетно-графической работ и т.д.);
- тестовая (устное, письменное, компьютерное тестирование).

Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются в журнале занятий с соблюдением требований по его ведению.

Устная форма позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Проводятся преподавателем с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитана на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Доклад–подготовленное студентом самостоятельно публичное выступление по

представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной проблемы.

Количество и вес критериев оценки доклада зависят от того, является ли доклад единственным объектом оценивания или он представляет собой только его часть.

Доклад эффективен, прежде всего, тогда, когда студент представляет результаты своей собственной учебно/научно-исследовательской деятельности, и важным является именно содержание и владение представленной информацией. В этом случае при оценке доклада может быть использована любая совокупность из следующих критериев:

- соответствие выступления теме, поставленным целям и задачам;
- проблемность / актуальность;
- новизна / оригинальность полученных результатов;
- глубина / полнота рассмотрения темы;
- доказательная база / аргументированность / убедительность / обоснованность

выводов;

- логичность / структурированность / целостность выступления;
- речевая культура (стиль изложения, ясность, четкость, лаконичность, красота языка, учет аудитории, эмоциональный рисунок речи, доходчивость, пунктуальность, невербальное сопровождение, оживление речи афоризмами, примерами, цитатами и т.д.);
- используются ссылки на информационные ресурсы (сайты, литература);
- наглядность / презентабельность (если требуется);
- самостоятельность суждений / владение материалом / компетентность.

Письменная форма приучает к точности, лаконичности, связности изложения мысли. Письменная проверка используется во всех видах контроля и осуществляется как в аудиторной, так и во внеаудиторной работе.

Контрольная работа - средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или всей дисциплины. Контрольная работа – письменное задание, выполняемое в течение заданного времени.

Критерии оценки выполнения контрольной работы:

- соответствие предполагаемым ответам;
- правильное использование алгоритма выполнения действий (методики, технологии и т.д.);
- логика рассуждений;
- неординарность подхода к решению;
- правильность оформления работы.

Тестовая форма - позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

- отметка «3», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;
- «4», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;
- «5», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Параметры оценочного средства

Предел длительности контроля	45 мин.
Предлагаемое количество заданий из одного контролируемого подэлемента	30, согласно плана
Последовательность выборки вопросов из каждого раздела	Определенная по разделам, случайная внутри раздела
Критерии оценки:	Выполнено верно заданий
«5», если	(85-100)% правильных ответов

«4», если	(70-85)% правильных ответов
«3», если	(50-70)% правильных ответов

Промежуточная аттестация – это элемент образовательного процесса, призванный определить соответствие уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся, установленным требованиям согласно рабочей программе дисциплины. Промежуточная аттестация осуществляется по результатам текущего контроля.

Конкретный вид промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Зачет предполагает проверку усвоения учебного материала практических и семинарских занятий. Зачет, как правило, выставляется без опроса студентов по результатам контрольных работ, рефератов, других работ выполненных студентами в течение семестра, а также по результатам текущей успеваемости на семинарских занятиях, при условии, что итоговая оценка студента за работу в течение семестра (по результатам контроля знаний) больше или равна 60%. Оценка, выставляемая за зачет, может быть как качественной типа (по шкале наименований «зачтено»/ «не зачтено»), так и количественной (т.н. дифференцированный зачет с выставлением отметки по шкале порядка - «отлично, «хорошо» и т.д.)

6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Полный комплект оценочных средств для оценки знаний, умений и навыков находится у ведущего преподавателя.

6.1. Тестовые задания

1. Необходимым условием успешной предпринимательской деятельности является:
 - а) равенство спроса и предложения
 - б) ценовая политика
 - в) следование за фирмой-лидером
 - г) наличие частной собственности

2. Деятельность руководства фирмы по установлению и изменению цен на производственные товары – это:
 - а) ценовая политика
 - б) ценовая стратегия
 - в) ценовая тактика
 - г) ценовая дискриминация

3. К основным целям ценовой политики не относят:
 - а) обеспечение дальнейшего существования фирмы
 - б) «снятие сливок» с рынка
 - в) достижение лидерства в качестве
 - г) долгосрочное достижение максимального оборота

4. Краткосрочное достижение максимизации оборота является основной (-ым):
 - а) функцией ценовой политики
 - б) целью ценовой политики
 - в) категорией ценовой политики
 - г) принципом ценовой политики

5. Принято выделять следующие методы ценообразования:

- а) административный, затратный, рыночный, контрактный, стохастический
- б) плановый, затратный, рыночный, контрактный, параметрический
- в) административный, затратный, рыночный, контрактный, параметрический
- г) административный, транзакционный, рыночный, контрактный, параметрический

6. Стратегия «прорыва на рынок» – это:

- а) стратегия «снятия сливок»
- б) стратегия высоких цен
- в) стратегия ценового лидера
- г) стратегия низких цен

7. Метод ценообразования, ориентирующийся на себестоимости продукции:

- а) административный
- б) затратный
- в) рыночный
- г) параметрический

8. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена здесь выполняет:

- а) стимулирующую функцию;
- б) распределительную функцию;
- в) информационную функцию;
- г) функцию сбалансирования спроса и предложения.

9. С помощью механизма цен для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики с более высокой нормой прибыли, благодаря:

- а) регулирующей функции;
- б) стимулирующей функции;
- в) распределительной функции;
- г) функции сбалансирования спроса и предложения.

10. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:

- а) взаимодополняемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей;
- б) взаимодополняемые товары производятся небольшим числом независимых друг от друга производителей;
- в) взаимозаменяемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей;
- г) все товары производятся в условиях конкуренции.

11. Продавцы придерживаются политики адаптивного ценообразования:

- а) на олигопольном рынке;
- б) рынке монополистической конкуренции;
- в) рынке свободной конкуренции;
- г) монопольном рынке..

12. В состав оптовой отпускной цены входят следующие элементы:

- а) оптовая цена предприятия изготовителя и налоги;
- б) себестоимость;
- в) оптовая (отпускная) цена изготовителя, снабженческо-сбытовая надбавка и

торговая наценка.

г) прибыль

13. Основанием для выделения твердых цен является:

- а) степень регулирования;
- б) устойчивость во времени;
- в) ориентир для фиксации контрактных цен;
- г) постоянство структурных элементов.

14. Снижение цены на товар приводит к росту выручки от продаж в случае:

- а) высокоэластичного спроса;
- б) низкоэластичного спроса;
- в) единичной эластичности;
- г) положительной эластичности.

15. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене больше нуля, то товары являются:

- а) взаимозаменяемыми;
- б) взаимодополняемыми;
- в) независимыми;
- г) нормальными.

16. Если цены на программное обеспечение существенно вырастут:

- а) продажи компьютеров возрастут;
- б) продажи компьютеров снизятся;
- в) продажи компьютеров не изменятся;
- г) покупатели вообще не будут их покупать;

17. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- а) учетно-измерительной;
- б) регулирующей;
- в) стимулирующей;
- г) распределительной.

18. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:

- а) адаптивной политики цен;
- б) политики приспособления к ведущим конкурентам;
- в) маркетингового ценообразования;
- г) политики доминирующего лидерства.

19. Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:

- а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия;
- б) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей;
- в) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель;
- г) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден.

20. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара;

- б) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя;
- в) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна;
- г) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли.

21. По какому признаку предприятия не могут быть выделены в отрасль?

- а) однородность кадрового состава
- б) единство производимой продукции
- в) юридическое единство
- г) единство потребляемого сырья

22. Что образует комплексные отрасли?

- а) совокупность крупных отраслей
- б) совокупность чистых отраслей
- в) чистые и крупные отрасли
- г) предприятия полного цикла

23. Совокупность чистых и крупных отраслей образуют:

- а) базовую структуру народного хозяйства
- б) отраслевую структуру народного хозяйства
- в) формальную структуру народного хозяйства
- г) промышленную структуру народного хозяйства

24. С ростом производства однородной продукции затраты на единицу продукции уменьшаются – это эффект:

- а) масштаба производства
- б) экономии от производства
- в) отдачи от экономии
- г) масштаба затрат

25. К отраслям, производящим товары, не относится:

- а) промышленность
- б) сельское хозяйство
- в) лесное хозяйство
- г) торговля

26. К отраслям, производящим товары, не относится:

- а) транспорт
- б) строительство
- в) связь
- г) жилищное хозяйство

27. Возможный уровень, направление, скорость и периодичность изменения цен в соответствии с рыночными целями торгового предприятия — это...

- а) стратегия ценообразования;
- б) ценовая политика;
- в) метод ценообразования;
- г) нет верного ответа.

28. Для какой стратегия характерна цель максимизация прибыли?

- а) «снятия сливок»;

- б) «цены проникновения»;
- в) «среднерыночных цен»;
- г) «стабильных цен».

29. Преимущество стратегии «стабильных цен»:

- а) относительно спокойная конкурентная ситуация;
- б) возможность оптимизации продуктового портфеля;
- в) высокая относительная прибыль (с единицы товара);
- г) оптимизация спроса в реальных условиях.

30. Недостаток стратегии «ценовых линий»:

- а) сложно определить психологический барьер цен;
- б) трудности повышения цен после низкого уровня;
- в) фирма должна иметь постоянный резерв для снижения издержек, по возможности сохраняя прежний уровень качества;
- г) трудная идентификация товара.

6.2. Типовые контрольные задания

Задача 1

Себестоимость выпуска товара равна 4 тыс.руб. за единицу, минимальная, приемлемая для производителя рентабельность составляет 20%, ставка НДС – 20 %, ставка акциза – 20%.

Задача 2

Себестоимость равна 494 тыс.руб.; свободная отпускная цена с НДС составляет 790 тыс.руб.; НДС – 20%.

Представьте полную структуру свободной отпускной цены.

Задача 3

Себестоимость равна 405 руб., свободная отпускная цена с НДС составляет 700 руб., НДС- 20%; акциз- 15%.

Какова структура отпускной цены?

Задача 4

Себестоимость равна 120 руб.; НДС составляет 20%; акциз- 30%; свободная отпускная цена с НДС- 400 руб.; посредническая надбавка- 15%, торговая надбавка- 25%.

Определите уровень и полную структуру розничной цены, если налог с продаж равен 4%, а оптовый и торговый посредники рассчитываются при покупке товаров по безналичной форме.

Задача 5

Розничная цена единицы товара без налога с продаж равна 10 тыс.руб.; торговая надбавка составляет 20%, ставка акциза-30%, ставка НДС-20%.

Определите сумму акциза, подлежащую уплате в бюджет производителем от реализации единицы товара и его долю в розничной цене.

Задача 6

Посредник рассматривает предложение о покупке 10 тыс.изделий по свободной отпускной цене 7,4 тыс.руб. за единицу. Издержки обращения посредника согласно расчету составят 7 млн.руб., приемлемая для посредника рентабельность – 30% к издержкам обращения.

Рассчитайте минимально необходимый для посредника размер надбавки в рублях и процентах, учитывая, что надбавка облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 20%.

Какой может быть минимальная приемлемая цена реализации (без налога с продаж)?

Задача 7:

Предельная торговая надбавка для данного товара равна 20%.

Каков удельный вес в розничной цене торговой скидки?

Задача 8

Определите, какой удельный вес может иметь торговая надбавка, если предельная торговая скидка равна 20%.

Задача 9

Себестоимость равна 200 руб.; приемлемая рентабельность составляет 20%; ставка акциза – 30%; торговая надбавка – 15%.

Каков уровень розничной цены, если налог с продаж равен 5%?

Задача 10

Себестоимость равна 200 руб.; акциз составляет 30%, НДС- 20%, отпускная цена без НДС-300 руб.; торговая надбавка-20%.

Каков уровень розничной цены без налога с продаж?

Разработала

Профессор

Л.Н. Ворошилова